

# 係長・課長のリーダーシップの高め方

目 次	
①リーダーシップ研究の歴史	a.市場占有率の3大数値が発表される
②リーダーシップの構成要因をはっきりさせる	b.必勝と圧勝の数値
<b>第1章 リーダーシップの基本原則</b>	5. ランチェスター法則をマスターする
1. PMリーダーシップ理論	a.2つのシミュレーション
a.実態調査をして重要な要因を発見	b.強者の経営戦略と弱者の経営戦略
b.大科目のウエイト付	6. 強者の戦略と弱者の戦略をマスターする
2. リーダーに見られる5つのタイプ	a.強者の経営戦略。
<b>第2章 人間関係能力の高め方</b>	b.弱者の経営戦略。
1. 朝の挨拶は自分の方から先にする	c.強者の戦略が使えるのは1000社中5社しかない
2. 部下の経歴と生活信条に関心を寄せる	d.戦術リーダーは間違った考えで部下を指導しない
3. 部下の将来に気を配る	7. 新しくリーダーになった人はまず実行力を高める
4. 良い仕事をしたらそれをほめる	a.仕事時間を多くする
5. 仕事の改善や提案があったらその話をよく聞く	b.時間の有効な使い方
6. チームメンバーは公平に扱う	c.学習時間に3%~5%を配分する
7. 個人的な問題について気配りをする	8. 訪問面会件数の高め方をマスターする
8. 部下の良いところを伸ばし欠点は批判しない	a.訪問面会件数を多くするには
9. ポアソン分布にあわてない	9. 質の高め方をマスターする
<b>第3章 仕事遂行能力の高め方</b>	10. 報連相はお客から実行する
1. 利益と経費の実態を知る	11. リーダーと部下の実質上の時給を知る
2. 利益性の原則をマスターする	12. 訪問回数と滞在時間は取引高の実績で割り当てる
a.意外に多い販売経費	13. 向上心と積極的な心構えを身につける
b.販売担当者の3大作業	<b>第4章 リーダーに必要な能力をいかにして身につけるか</b>
c.特定地域にお客を集中して作ると移動時間が少なくなる	1. フランクリンの自己啓発法
d.重点地域と最大範囲をはっきり決める	2. フランクリン自己啓発法の戦略的特徴
3. 戦略と戦術の違いをマスターする	3. フランクリンの自己啓発法で高い実績をあげたフランクベドガー
a.戦術の語源はタクティコースに	4. フランクリン自己啓発法の応用の仕方
b.戦略の語源はストラテジアに	
4. 市場占有率と必勝の理論をマスターする	

社長様へ。リーダーの実力を高めるには、実践的な教材が必要です。  
 半日セミナー1回分の費用で、何度も聞けるCD教材が手に入ります。

## 係長・課長のリーダーシップ

定価 **20,000円**+税  
 CD-R3巻。3時間30分。テキスト付



お申し込みはFAXで。 メールアドレスは [customer@lanchest.com](mailto:customer@lanchest.com)

ご住所	〒	業種	従業員	人
会社名		役職	ご氏名	様
TEL		FAX		

**ランチェスター経営(株)** 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311  
 制作 竹田陽一 HPは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200